The Digital Marketing Canvas

Sviluppare una strategia per accelerare la crescita dell'azienda

Preparato per:

Data:

Missione

Lo scopo dell'azienda e la sua ragione di esistere

Vision

Obiettivi commerciali dell'azienda nel lungo periodo

Brand

La piena espressione aziendale trasmessa al pubblico attraverso la creazione di un'esperienza che abbia impatto sia sul piano razionale che su quello emotivo

Acquisizione

Ottenere visitatori da canali scalabili

Activation

Quantificare l'esperienza positiva che porta al momento "Aha!"

Value Propositions

Valore aggiunto del prodotto: vantaggi e caratteristiche uniche che lo differenziano

Referral

Gli utenti consigliano il prodotto ai propri conoscenti

Proventi

Monetizzare il comportamento degli utenti

Target Audience

I clienti (esistenti + ideali) a cui l'azienda si rivolge

Market

Posizionamento dell'azienda nel mercato rispetto alla concorrenza

Fidelizzazione

Invogliare gli utenti a ritornare alla sezione AARRR (il più possibile)

Questo lavoro è soggetto ai termini della licenza Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported. Per vedere una copia della licenza, visitare: https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ o inviare una lettera a Creative Commons,171 Second Street, Suite 300, San-Francisco, California, 94105, USA

www.digitalmarketingcanvas.co

Ideato da: Jeremy Corman